

社長 秀敏 井村 條 光 五



職人に誇りを持っている

町工場の職人が

精密バネをつくる五光発條(横浜市瀬谷区)は1971年に横浜市で創業。主に家電や精密機器の部品を作り続けてきたが、国内生産の減少で厳しい環境が続いた。その逆境をはね返そうと、低コストのタイ、ベトナム、インドネシアに進出。さらに、日本の職人の匠の技術を生かすため、バネを使った玩具やアクセサリーなど新たな商品開発も手掛けた。3代目社長の村井秀敏さん(43)は「100年先もバネを作り続ける」と頑固な職人気質を見せる。

苦しいときに原点に戻ったら「光明」が見えた

「当社は主に線径2mm以下の精密バネを製造していますが、例えばフィルムカメラでは30〜40点使われていたバネが、デジタルに替わって15点ほどに減ってしまいました。さらに最近では、携帯電話の内蔵カメラで事足りるますので、売り上げはさらに落ち込みました」

そこで考えたのが、ユニークな戦略だ。異業種参入やM&Aなどによる経営多角化ではなく、あえて「バネ作りの原点に戻ろう」という逆転の発想だった。売り上げが落ち込んでいるの

に、商品をバネに特化。すると、自動車向けのバネが当たり、14年2月期には国内外で約20億円の売上高にまで成長した。

後もバネを作り続けます。と周囲に宣言しました。大手の下請けとしてはなく、自分たちで商品を開発して売る。手始めに、バネをつないで動物や戦車などをつくる玩具「スプリング」を開発。さらに、デザイナーの西村拓紀氏(35)と造形アーティストの志喜屋徹氏(46)のアドバイスを得て、バネでアクセサリーまで作ってしまった。

「バネでアクセサリー」を作った

逆転の発想



そんな村井社長がいま力を入れるのが、「町工場の職人としての誇り」だ。「若い職人が「町工場でモノを作っている」と胸を張れるようにしたい。そのためには、大手メ

ーカーの図面通りに部品を作っているだけではいけません。大量生産ではなく、高くて価値のあるものを自分たちで作る。5年前に父と叔父から社長業を引き継いだ際、私は「100年

「従来の発想なら、バネとアクセサリーの組み合わせは絶対に思いつかなかったでしょう。私の作ったバネの玩具を見た西村さんや志喜屋さんが、バネの特性とは真逆のオシャレなアクセサリーを提案してくれました。この金属製アクセサリーを文化学園がファッションショーに使ってくれた予定です。発想を柔軟にすれば、既存のバネでも新たな商品が生み出せるのです」

「お金をないからネットを使ったのではなく、出資者の方々から「こういう製品が欲しい!」と意見も言ってもらえることがありがたいのです。また、クラウドファンディングやフェイスブックを使うと、同時に町工場同士がつながります。これまで大手メーカーの社員が旗を振ってひとつの製品を作っていました。これが町工場が横につながってモノを作る時代になる。ひとつひとつは小さいが、その分、みんなが社長ですから判断のスピードも速い。町工場という小ささがメリットなのです」

「苦しい時だからこそ自分の得意な分野だけで勝負する。分野は違いますがサラリーマンが学ぶべき点は多い。」

そのアクセサリーの資金調達先として村井社長が選んだのが、ネット上で資金を募るクラウドファンディングの「Airporrt」だ。もっとも、単純にカネ集めのためだけではない。